

報酬料金表 (2017.07)

弊社へ業務をご依頼いただきました際、下記で算出された金額を報酬（税込）として申し受けます。

1. 不動産売買の相談、お打ち合わせ、売却査定 : 相談料、申込金、調査料など、すべて無料

2. 基本報酬（仲介手数料）

一般A : 宅地建物取引業法規定の報酬上限額（売買契約金額 × 3.24% + 64,800 円（速算式））

一般B : 一律「 540,000 円 」

専任A : 一律「 540,000 円 」（付加価値サービスパック料金含む）

専任B : 一律「 432,000 円 」（土地、または、検査結果により付加価値サービスパックを申し込めない場合）

補足 1) 上記により計算された金額 A B より、お客様にご選択いただけます。

補足 2) 一般 A 料金が最安値となった場合は自動的に一般 A 料金が採用されます。

3. 付加価値サービスパック（カチッとハウス） : 「 108,000 円 」

1) インспекション調査（瑕疵保険加入検査）と瑕疵保険加入、シロアリ保証付き

2) 設備保証（水回り）

3) 住宅履歴登録（10 年間）

4) 24 時間駆けつけサービス（1 年間）

補足 1) 建物の状況や検査結果により加入できない場合がございます。

補足 2) 他社への切り替えは可能ですが、その際、検査料金のみご清算をお願いいたします（保険保証の継承不可）。

補足 3) サービスパックの詳細内容、採用いただくメリットなどは別紙ご案内書にてご確認ください。

4. 競売入札サポート : 一律「 540,000 円 」（落札不調の際には不要です）

3 点セット調査・相談は無料、入札代行・現況調査は 一律「 54,000 円 」

備 考

1) 報酬のお支払い時期は、残金決済時、または、サービスの完了時となります。

2) 弊社を通じて不動産取引が行われなかった場合、基本報酬は不要です。（ご利用された付加価値サービスのみ実費）

3) 平成 29 年 7 月 10 日以降に、購入・売却の媒介契約をされた方より適用いたします。

ご依頼の際には、ご確認くださいませよう、お願い申し上げます。

ご不明な点はお気軽にお尋ねください。

【報酬（紹介料）支払い規定】

ご紹介いただきましたお客様が弊社にてお取引をいただきました際には、

受領しました報酬（税抜き）の **5%相当額** を紹介料としてお支払いいたします。

千葉県知事（7）第 10682 号

千葉県柏市酒井根 5 丁目 2 番 1

株式会社 プレシーク

代表取締役 柴田 誠

不動産購入サポート

～建物点検から瑕疵保険までパックでお得な付加価値サービス付きで安心な購入～
情報提供、不動産選定、資金計画立案、購入手続き全般（調査、検査、瑕疵保険など）まで

“最適な不動産を、安心して、かつ、諸経費を節約して購入するために”、情報提供から、不動産の選定、資金計画のサポートを行い、建物検査から瑕疵保険の手配まで、優遇されたパック料金で提供する「不動産購入支援サービス（不動産仲介）」です。

プレシークの不動産購入サポート 11の特長

- 1. マーケットに売り出されている幅広い情報から**最適な物件情報を提供**いたします。
- 2. 住宅ローンや住宅購入 **相談を無料**でお受けいたします。（住宅ローン融資実行までサポートします）
- 3. 不動産のご見学手配から**現地立会**いをいたします。
- 4. ご購入検討に際して**資料を取り揃え**ます。（各種役所調査資料、不動産登記関係資料、※入手不可を除く）
- 5. ご購入判断への**調査報告とアドバイス**をさせていただきます。
- 6. 幅広い**コンサルティング**をするためスキル向上に努めています。
- 7. 不動産売買に関わる**関係先への手配**を行います。（司法書士、インスペクション、瑕疵保険、住宅履歴登録、緊急かけつけサービスなど）
- 8. **定休日、営業時間の定めなく**、お客様のご事情に合わせて。事前予約いただければ、予定の調整がつく限り対応いたします）
- 9. メール、FAX、郵送なども利用し**負担がないように対応**いたします。
- 10. 仲介手数料に**独自の割引制度を採用**し、最大半額にて対応いたします。（別紙、報酬料金表にて）
- 11. ご購入後のリフォームなど、**アフターフォロー**も行います。

お住まい探しのお手伝い

- 1. 購入相談 -現状分析とカウンセリング- ご希望条件や状況などをお聞きしながら、最適なお住まいをご提案いたします。
- 2. 情報収集 -迅速対応- マーケットにある情報を迅速に提供いたします。
- 3. 現地見学 -ご検討- 気になった物件の現地見学立会い、不動産の比較検討を長期的な視野でアドバイスいたします。
- 4. 資金計画 -住宅ローン検討- 検討物件とおお客様の状況に合わせて、最適な資金計画をご提案いたします。
- 5. 不動産取引 -申込から契約- 条件交渉を行い、売買契約締結から取引完了まで業務を遂行いたします。

報酬（仲介手数料）

- 申込金、着手金、相談料など、取引に至る前、及び、弊社で取引しない場合は料金不要です。
- 弊社媒介により売買契約が成立した際、契約金額に応じて算出された金額を報酬として申し受けます。
宅建業法の報酬上限（一般A）、一律 54 万円（一般B）、
一律 54 万円（専任A、付加価値サービスパック含む）、一律 43.2 万円（専任B、付加価値サービスパック適用外の場合）
- 一般A料金が最安値となった場合は自動的に一般A料金が採用されます。（専任Aの場合は付加価値サービスパック料金含む）
- 報酬に含まれない内容：売主へ支払う代金および各種清算金、金融機関に支払う借入諸経費、火災保険料、登記費用など諸経費。

ご挨拶

クオリティの高い不動産取引サービスの提供、お客様にとって理想的な住まい探しと不動産会社の役割・業務、現実に即した報酬体系など、どのような住宅購入支援サービスが提供できるのか、日々模索し改善しております。物件（不動産）から発想する現在の住まい探し（業界）から、購入する人から発想する未来の住まい探しへと進化すべく活動しております。サポート内容から住まい探しの問題点まで、無料カウンセリングにてなんなりとお尋ねください。

お気軽にご相談ください。よろしくお願い致します。

不動産売却サポート

～建物点検から瑕疵保険までパックでお得な付加価値サービス付き売却～

無料査定、各種調査、売却戦略立案から売却手続き全般（調査、検査、瑕疵保険）まで

“ご所有不動産を安心して、かつ、手取り額をより多く売却するために”、不動産の無料売却査定、役所調査から売却戦略立案、検査点検・瑕疵保険手配までのサポートを、優遇されたパック料金で提供する「不動産売却支援サービス（不動産仲介）」です。

プレシークの不動産売却サポート 11の特長

- 1. 流通市場での販売データなどの情報を提供いたします。
- 2. 不動産売却相談を無料で受けいたします。ご売却条件（交渉）のアドバイスをさせていただきます。
- 3. 不動産の売却査定（挑戦価格、標準価格、至急処分価格の三種）を無料で行います。
- 4. 不動産の販売戦略（販売時期、価格戦略、販売方法など）をご提案いたします。
- 5. 不動産のご見学の調整や現地立会いを行います。
- 6. 毎週木曜日に1週間の販売活動報告を行います。（売却物件個別データとエリア平均データとの対比や時系列での分析など）
- 7. パックでお得な付加価値サービスの関係先へ手配を行います。（インスペクション、瑕疵保険、住宅履歴登録、緊急かけつけサービスなど）
- 8. 定休日、営業時間の定めなく、お客様のご事情に合わせて。事前に予約いただければ、予定の調整がつく限り対応いたします。
- 9. メール、FAX、郵送なども利用しご負担がないように対応いたします。
- 10. 仲介手数料に独自の割引制度を採用いたします。（別紙、報酬料金表にて）
- 11. ご売却後のお住み替えなど、アフターフォローも行います。

不動産売却活動の流れ

- 1. 不動産売却相談 -現状分析と無料査定- ご希望やご事情などをお聞きしながら、売却査定をご提案いたします。
- 2. 売却開始 -情報公開- マーケットに販売情報を迅速に公開いたします。広く告知することにより、より良い条件のお客様を求めます。
- 3. 現地見学 -ご商談- お客様のご見学に立会い、より良い売却への営業活動を行います。
- 4. 売却検討 -交渉- 買主側からの購入条件提示に対して、ご判断へのアドバイスをさせていただきます。
- 5. 不動産取引 -契約から決済- 売買契約締結から、残金決済、引渡しの取引完了まで業務を遂行いたします。

報酬（仲介手数料）

- 1. 申込金、着手金、相談料など、取引に至る前、及び、弊社で取引しない場合は料金不要です。
- 2. 弊社媒介により売買契約が成立した際、契約金額に応じて算出された金額を報酬として申し受けます。
宅建業法の報酬上限（一般A）、一律 54 万円（一般B）、
一律 54 万円（専任A、付加価値サービスパック含む）、一律 43.2 万円（専任B、付加価値サービスパック適用外の場合）
- 3. 一般A料金が最安値となった場合は自動的に一般A料金が採用されます。（専任Aの場合は付加価値サービスパック料金含む）
- 4. 報酬に含まれない内容：引渡しに伴う費用、金融機関に支払う返済金や経費、各種税金、登記費用、各種諸経費など。

ご挨拶

クオリティの高い不動産取引サービスの提供、お客様にとって理想的な不動産取引と不動産会社の役割・業務、現実に即した報酬体系など、どのような不動産取引サービスが提供できるのか、日々模索し改善しております。物件（不動産）から発想する現在の不動産市場（業界）から、売買する人から発想する取引の近代化へと進むべく活動しております。サポート内容から住まい探しの問題点まで、無料カウンセリングにてなんなりとお尋ねください。

お気軽にご相談ください。よろしくお願い致します。

私が“不動産売買”をサポートします。



株式会社プレシーク 代表取締役 柴田 誠（A型、動物占いで“ぞう”）
「ただいま、子供二人の教育費に頭を抱えています。」

宅地建物取引士。宅建マイスター。不動産コンサルティングマスター。
ファイナンシャルプランナー。国内旅行取扱主任者。初級システムアドミニストレータ。
競売不動産取扱主任者。任意売却取扱主任者。
※ <http://www.facebook.com/shibata.makoto>

【経歴】

昭和44年1月25日(土)、雪が降る寒い日の午後1時、東京都葛飾区に生まれました。1歳より千葉市に居住し、小学校5年時に、千葉ニュータウンの第1期として船橋市小室町へ移住しました。

大学に通いながら、簿記の検定を受けた後、次は何を受けようかと考えていたところ「宅建」の案内書が目の前に(これが運命を変える)、宅建なら授業料を払っても、すぐに資格手当で元が取れるぞという安易な動機で取得し、千葉県内の賃貸専門会社へ就職。

将来独立するためにも一通りの経験はしなければと、マンション販売会社(飛び込み、電話セールスなどのつらい日々でした)、地元の不動産総合会社で業務をこなすなか、不動産の取引サービス(仲介)がこんなに画一的でいいのか、もっと業者としてやれることがあるのでは、お客様にとってよりよい仲介会社の在り方があるのではないかと、平成15年より、**弊社を引き継ぎ、当社オリジナルの不動産取引サポート業務を開始しました。**

大手ハウスメーカーや不動産会社ネットワークにて、一般の方を対象にした「不動産・住宅購入」のセミナー講師を経験、不動産や住宅ローンの相談では、住宅ローンの組み方、不動産の選び方、相続、契約実務など、全国からわざわざ千葉、柏の弊社まで相談に来られる方もいらっしゃいました。

※メディア実績: NHKニュースウォッチ9、So-netコラム執筆、他

二人の子供は男の子で、どちらも父子の会話は減少気味なのが気がかりです。
私の趣味は、旅行、読書、映画、高校野球観戦。(高校時代は野球部も補欠でした)



【仕事】

千葉県内各地に居住した経験と地元で長年勤務した実績、趣味の旅行と鉄道の地理力を生かした**地域の特性や最適な生活居住エリア**のアドバイスができます。ファイナンシャルプランナー・不動産コンサルティング技能などの知識と経験を活かし、不動産売買と付随する関連業務(住宅ローン・点検・調査)、競売不動産の購入サポートなど、幅広く総合的なサポートができます。

【お客さまからのメッセージ】

初めての住宅購入だったため、不安が多かった。それを柴田さんがとても親身になって、一から相談に乗ってくれたことがよかった。また、購入後もいろいろな相談に答えてくれるので、安心してすべてをお願いしている。自宅の購入において大切なのは、購入後のアフターフォローこそ重要だと思っているので、柴田さんはベストパートナーだと思う。
(大橋様、松戸市)



“不動産売買”の買い方、売り方を極めます。

クオリティの高い不動産取引サービスの提供、お客様にとって理想的な不動産取引と不動産会社の役割・業務、現実に即した報酬体系など、どのような不動産取引サービスが提供できるのか、日々模索し改善しております。物件（不動産）から発想する現在の不動産市場（業界）から、売買する人から発想する取引の近代化へと進むべく活動しております。サポート内容から住まい探しの問題点まで、無料カウンセリングにてなんなりとお尋ねください。

【会社概要】

株式会社 プレシーク 代表取締役 柴田 誠

宅建業免許：千葉県知事(7)第10682号 設立：平成元年10月26日

事業内容：不動産仲介(売買専門)、住宅購入・住宅ローン相談、不動産調査、競売入札サポート

所在地：千葉県柏市酒井根5丁目2番1（光ヶ丘団地の目の前です）

TEL 04-7176-1611 / FAX 04-7176-1672 / info@preseek.jp

所属団体：(社)全国宅地建物取引業協会連合会、(社)全国宅地建物取引業保証協会、
柏商工会議所、柏レイソル後援会、売却の窓口、リニューアル仲介。

【会社理念】

「仲介サービスの提供を通じて、満足する住まいを安心した取引で顧客満足が得られるように、徹底的に追求すること。」

「お客様に役立つだけでなく、地域や社会にも役立つ業界に変える一役を担うこと。」

旧態依然とした、強引な追客という営業スタイルの会社も少なくない。それが顕著に表れるのが、情報コントロールによる自社利権の維持と、臭いものには蓋をする的な情報隠ぺい。このような会社は、お客様の立場や利益がまったく見えない、見ようもしない。仲介業者の利益・成約だけの論理・戦略・戦術のみで取り組んでいる。

当社では、このような現状を鑑み、お客様が持つ不安・不信という深い溝を埋めるべく、住まい探し・不動産取引のあり方を模索し、先頭をきって、社会から認められるシステム・業界に変貌できるよう、業界の内外を問わずに働きかけ、自らも、お客様に対する貢献方法、提供するサービスとその価値に違いを創り出し、社会的存在意義を見いだす。

【業務内容】

- ・ 不動産売買と不動産投資のサポート、アドバイス
- ・ 不動産コンサルティング、不動産調査による現状分析、売却査定
- ・ 住宅ローンと資金計画の相談
- ・ 不動産売却相談と売却サポート
- ・ 競売不動産購入サポート

【運営サイト】

不動産購入応援サイト(不動産と住宅ローンの基礎知識)	https://www.preseek.jp/
不動産売却サイト(不動産の売却提案)	https://kashiwa-fudosan.com/
リニューアル仲介サイト(中古住宅購入支援)	https://house-adviser.jp/
プレシーク公式サイト	https://www.preseek.co.jp/